

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukan pada bab-bab terdahulu, maka sebagai penutup LKP ini penulis mencoba memberikan suatu kesimpulan disertai dengan saran-saran yang diharapkan bermanfaat bagi perkembangan perusahaan yang bersangkutan terutama untuk manajemen serta jajarannya dalam menentu dan menjalankan strategi pemasaran pada masa yang akan datang. Adapun kesimpulan yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

5.1 Kesimpulan

- a. PT. Semen padang merupakan pabrik semen tertua yang ada di indonesia Dengan moto "*Kami Telah membuat sebelum yang lain memikirkan*" dengan ini semen padang telah memiliki jam terbang yang tinggi dalam strategi penetapan harga, begitu pula penetapan strategi harga semen tipe PCC dengan menggunakan metode FOT (Free on truck) dan FOB (free on Board) hal ini membuat harga semen tipe PCC diciptakan dengan produk ramah lingkungan.
- b. Agar volume penjualan produk semen tipe PCC ini terus meningkat, PT.Semen Padang menerapkan strategi produk dengan mengutamakan penjualan semen tipe PCC, dengan ini permintaan pada produk semen tipe PCC akan selalu terjaga pada stoknya. Dengan itu strategi produk semen tipe PCC akan dilirik

oleh para konsumen sebagai produk semen yang berkualitas tinggi, harga yang terjangkau dan ramah lingkungan.

- c. Strategi promosi yang dilakukan oleh produk semen tipe PCC pada PT.Semen Padang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan terhadap semen tipe PCC ini, dengan melakukan strategi promosi dengan menggunakan media promosi : Billboard, Light Box, Leaflet, merchandise, Papan merek toko, Seminar teknis dan temu pelanggan, dengan ini diharapkan pesan yang disampaikan langsung sampai dengan baik kepada publik, sehingga menambah volume penjualan pada semen tipe PCC.
- d. PT.Semen Padang dalam menyalurkan produknya tidak selalu sukses dan berhasil, adapun kendala yang dihadapi dalam strategi pemasaran pada produk tipe PCC ini antara lain keterbatasan kapasitas produksi sehingga tidak dapat mengimbangi permintaan pasar, keterbatasan bahan baku pokok semen yakni batu bara membuat kenaikan harga pada batu bara.
- e. Produk semen tipe PCC adalah inovasi dari produk semen tipe I, semen tipe PCC ini adalah semen yang diproduksi oleh PT.Semen Padang untuk menjawab permintaan konsumen yang menginginkan produk semen yang berkualitas tinggi , dengan harga yang kompetitif dan ramah lingkungan sehingga terjadi ketertarikan dari konsumen sehingga beralih ke semen tipe PCC.



5.2 Saran

Dalam dampak dan pengaruh dan pengaruh daeri strategi pemasaran yang dijalankan dalam memasarkan produk tipe semen PCC dengan masalah yang ditemui pada PT. Semen Padang dalam strategi pemasarannya, penulis mencoba memberikan beberapa saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan menetapkan strategi pemasaran dan meningkatkan produk semen tipe PCC, antara lain :

- Kerberhasilan suatu organisasi tergantung pada personilnya untuk itu penulis sangat berharap kepada karyawan dan kayawati semen padang bisa meningkatkan lagi kedisiplinan dan selalu memperkokoh yang namanya kebersamaan dan kekeluargaan, memperbanyak yang benar bukan membenarkan yang banyak dan selalu meningkatkan SDM.
- Penggantian sistem lama (sebelum adanya *oracle*) dengan sitem yang telah menggunakan *oracle* tentunya melakukan penyesuaian diri. Pergantian sistem dilakukan bertahap hal ini tentunya sudah diantisipasi, tetapi masalah baru akan timbul ke permukaan apabila sistem ini telah berjalan, maka harus dilakukan pelatihan berkala terhadap karyawan serta dibentuknya tim penganalisa kasus sistem.
- Untuk mengantisipasi kelemahan dan ancaman yang dimiliki oleh PT. Semen Padang, maka dirasa perlu untuk melakukan perubahan strategi pemasaran yang ada sehingga volume penjualan tiap tahunnya dapat ditingkatkan. Misalnya untuk strategi produksi diharapkan PT. Semen Padang membentuk

tim khusus untuk mencari dan meneliti penggunaan bahan bakar pengganti batu bara yang kian hari makin sulit didapatkan dan mahal, serta mengkaji untuk pembuatan pembangkit listrik sendiri, menjaga dan meningkatkan kontinuitas produksi.

- Penulis juga berharap agar keluarga besar PT. Semen Padang senantiasa menerima siswa Magang/PKL untuk dibimbing dan diberiarahan tentang dunia usaha sesuai dengan jurusan mereka masing-masing, agar mereka bisa menyesuaikan ilmu yang didapat di sekolah dan ilmu yang mereka dapat di dunia usaha, sehingga mereka benar-benar merasakan manfaat dari praktek yang telah mereka laksanakan

